

UNIVAG – CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VÁRZEA GRANDE
GERÊNCIA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

CONTABILIDADE GERENCIAL COMO FERRAMENTA DE GESTÃO DE
ESTOQUE: ESTUDO DE CASO NA EMPRESA ÓTICA PERFIL

Várzea Grande-MT
2021

AMANDA RAQUEL EVANGELISTA DIAS
JESSICA RAFAELY MARTINS DIAS DA COSTA
LUIZ EDUARDO FENGLER

**CONTABILIDADE GERENCIAL COMO FERRAMENTA DE GESTÃO DE
ESTOQUE: ESTUDO DE CASO NA EMPRESA ÓTICA PERFIL**

Atividade apresentada como exigência como Trabalho de Conclusão do Curso II de Ciências Contábeis, ministrado pelo Centro Universitário de Várzea Grande – UNIVAG, sob orientação do Orientador (a) Prof. Me. Maurício Gomes dos Santos.

Várzea Grande-MT
2021

CONTABILIDADE GERENCIAL COMO FERRAMENTA DE GESTÃO DE ESTOQUE: ESTUDO DE CASO NA EMPRESA ÓTICA PERFIL

Amanda Raquel Evangelista Dias¹, Jessica Rafaely Martins
Dias da Costa², Luiz Eduardo Fengler³

RESUMO

A contabilidade gerencial se torna uma ferramenta principal para tomada de decisão para os gestores, e com isso surgem os objetivos e as metas que as empresas buscam alcançar, vindo para agregar uma visão holística e global para a organização, através dela as informações são articuladas com intuito no auxílio do processo decisório das ações a serem realizadas. O estudo teve o intuito de demonstrar como a contabilidade gerencial pode auxiliar no setor de estoques possibilitando assim, o auxílio ao gestor na obtenção do melhor planejamento na empresa obtendo informações necessárias através das ferramentas para que a empresa possa alavancar sua atividade. A metodologia foi baseada em pesquisas bibliográficas, artigos e sites, levantamento de dados em campo e de pesquisa quantitativa para buscar resultados para empresa em relação às ferramentas de gestão do estoque, aplicou um questionário de perguntas direcionado a proprietária da empresa. No resultado obteve um quadro sobre os processos de identificação da empresa para demonstrar as fragilidades e riscos da empresa, possibilitando através destes identificados montar um Gaps para apresentar propostas de melhorias que podem ser adotadas pela organização e assim a mesma conseguir melhores resultados. Conforme na proposta de intervenção a empresa poderá optar por um sistema que possa gerenciar e controlar entradas e saídas, pois controlando o seu estoque e obtendo um sistema adequado para a mesma possa controlar suas entradas e saídas de mercadorias percebe-se que a empresa pode obter maior rentabilidade ao reduzir o nível de estoque para determinados produtos que não agregam alto retorno financeiro.

Palavras-chaves: Contabilidade Gerencial, Gestão de estoque e Giro de estoque.

¹ACADÊMICO CURSODE CIÊNCIAS CONTÁBEIS. EMAIL: AMANDARAQUELEVANGELISTA@OUTLOOK.COM

²ACADÊMICO CURSODE CIÊNCIAS CONTÁBEIS. EMAIL: JESSICARAFAYDIAS@GMAIL.COM

³ACADÊMICO CURSODE CIÊNCIAS CONTÁBEIS. EMAIL: LUIZLFENGLER@GMAIL.COM

1. INTRODUÇÃO

A contabilidade originou-se antes do século XIX, onde naquela época haviam a necessidade comercial de mensurar a performance negocial através das vendas. Com isso, o ciclo mercantil estava sendo colocado em prática, ou seja, o cálculo do preço de venda para a obtenção de lucro e honrar com as obrigações financeiras simplórias, como: pagamento de fornecedor, matéria-prima e mão de obra.

A contabilidade gerencial busca auxiliar em todas as áreas que compõem a empresa, obtendo a organização no fluxo dos processos e minimização das despesas. Atua de forma colaborativa em todos os níveis hierárquicos e trabalha nas melhores soluções das vertentes setoriais.

Independente do porte da organização, sem exceção todas precisam aprimorar algum processo e/ou setor. Para que ocorra a mudança, é extremamente necessário o comprometimento do capital humano, indo além da capacidade de uma resolução simples.

Estoque é sinônimo de dinheiro parado? Isso é relativo, havendo uma administração concisa e coerente com a realidade da empresa é preciso sempre terem mente em qual tipo de negócio se está ou pretende-se ingressar.

Uma má gestão de estoque pode representar um gargalo operacional em pequenas empresas (e até nas grandes). A alta gestão da empresa, o microempresário ou mesmo o autônomo devem estar em perfeita harmonia referente aos seus respectivos estoques evitando-se assim deixá-los parados fazendo com que setor nem obsoleto se o consumidor não o queira.

Neste contexto, o **problemado** estudo foi: De que forma a Contabilidade gerencial como ferramenta de gestão auxilia no processo de controle de estoque para tomada de decisão da empresa Ótica Perfil?

Conforme o problema estabelecido, teve-se como possível **hipótese** necessário compreender que é indispensável à presença de procedimentos contábeis na decisão da empresa, no que diz respeito ao controle gerencial, de modo que o conhecimento de práticas de gestão colabore no resultado positivo corporativo.

Sendo dessa forma o **Objetivo Geral** foi apresentar a contribuição da contabilidade gerencial como ferramenta de gestão no setor de estoque da empresa Ótica Perfil.

O estudo apresentou como Objetivos Específicos: a) conceituar contabilidade gerencial; b) Analisar os principais tipos de estoque de mercadorias; c) identificar as

ferramentas de gestão de estoques; D) aplicar um questionário a proprietária para fazer a coleta de dados com a finalidade de subsidiar; f) Apresentar uma proposta de intervenção de gestão de estoques a empresa Ótica Perfil.

A **justificativa** para a elaboração deste estudo é por ser de extrema valia para a empresa, a gestão de controle de estoque é essencial e indispensável para observar como o estoque se encontra, evitando prejuízos presentes e futuros para a empresa. Abordando como o estoque pode impactar outros setores da empresa, pois segundo aos dados do SEBRAE (2016), foi realizada uma pesquisa de mercado onde foram apuradas que 23,4% das empresas com menos de 2 anos de existência fecham suas portas.

No **referencial Teórico** foram abordados os princípios básicos do tema sobre a Contabilidade Gerencial e o seu objetivo, Gestão de Estoque, abordando os Tipos de Estoques e as principais ferramentas de modelo de gestão de estoque, tais como: CurvaABC, Curva XYZ, Peps, Ueps, CMP e Markup.

Na **metodologia** utilizada para o estudo foi pesquisa exploratória, buscando ferramentas aplicáveis a empresa em busca de construir uma proposta de intervenção na gestão de estoque da empresa objeto de estudo.

A contribuição relevante do presente estudo é demonstrar para a sociedade e demais empresas como a contabilidade gerencial pode auxiliar na gestão do estoque, melhorando a organização e o controle de custos permitindo a Ótica Perfil e as empresas que usarem deste estudo a ter um melhor planejamento financeiro.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Contabilidade Gerencial

A estruturação de uma empresa pode ser rapidamente descrita, bem como, o entendimento dos processos. Contudo, é necessário compreender o funcionamento de cada etapa, ou seja, seguir os parâmetros e as definições que compõem os setores de uma organização.

Para nortear a aplicabilidade da ferramenta organizacional, estamos nos referindo a contabilidade gerencial. Sendo primordial o seu uso no cotidiano empresarial, agindo na análise e planejamento estratégico administrativo e financeiro.

Contabilidade gerencial é o ramo da contabilidade que tem por objetivo fornecer instrumentos aos administradores de empresas que os auxiliem em suas funções gerenciais. É voltada para a melhor utilização dos recursos econômicos da empresa, através de um adequado controle dos insumos efetuado por um sistema de informação gerencial. (Crepaldi 1998, p.18)

Ao realizar essa abordagem, notamos que a contabilidade gerencial é um processo que coleta as informações e as colocam de forma estruturada. Munindo as diretrizes para que seja atribuídas junto as estratégias da empresa. E assim, possam ser tomadas as melhores decisões.

A contabilidade gerencial vem para agregar uma visão holística e global para a organização, através dela as informações são articuladas com intuito no auxílio do processo decisório das ações a serem realizadas. Sendo assim, o gerenciamento do desempenho é acompanhado pelo gestor que é direcionado através de relatórios contendo os dados, imprescindíveis para a sua análise no atual momento e servindo de base para execuções futuras.

O *objetivo da contabilidade gerencial* está intrinsecamente ligada a fonte de informação do negócio, estando presente: na sua conceitualização e nos principais materiais de gestão de estoques. Sua principal função é evidenciar as informações úteis aos setores estratégicos para auxiliar na tomada de decisão. (Jiambalvo, 2002). Além de orientar o uso das ferramentas de gestão empresarial, como analisar o giro e reposição de mercadorias, controles que apuram as contas a pagar, a receber, controle de inadimplência, controle de vendas e entre outros. Dessa forma, é importante que os conteúdos, práticas, técnicas e habilidades, sejam aplicadas para que se possa ter uma estruturação adequada, um ambiente mais produtivo e gerar um fluxo processual nas demandas administrativas.

Diante do exposto, é de grande relevância para a empresa ter uma *gestão de estoque* de maneira eficiente para gerar informações fidedigna em comparação com o inventário físico. Dessa forma, a participação da empresa no mercado demanda um equilíbrio organizacional, se faz necessário a aplicação da gestão de estoque, que tem por finalidade ocasionar a estabilidade financeira e econômica para o negócio. Desta forma, os setores administrativos de uma empresa estão ligados a essa importante ferramenta.

Segundo SEBRAE, uma boa gestão de estoque passa por equilibrar compras, armazenagem e entregas, controlando as entradas e o consumo de materiais, movimentando o ciclo da mercadoria. Além disso, deve ter como objetivo um prazo de pagamento dos fornecedores compatível com os recebimentos dos clientes.

Inicialmente iremos elucidar o estoque e a gestão, sucessivamente será abordado a sua agregação, nada mais que a junção de ambas. Conforme Neogrid(2018), caracteriza o estoque, como “o termo é amplamente conhecido no mercado e se refere ao conjunto de matérias-primas para produção de produtos acabados e prontos para serem vendidos ao cliente”.

Os estoques compreendem bens adquiridos e destinados à venda, incluindo, por exemplo, mercadorias compradas por um varejista para revenda ou terrenos e outros imóveis para revenda. Os estoques também compreendem produtos acabados e produtos em processo de produção pela entidade e incluem matérias-primas e materiais aguardando utilização no processo de produção, tais como: componentes, embalagens e material de consumo. (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS 2009 apud PINHEIRO ,2018,p.5),

O estoque é atrelado as vendas e os produtos comercializados, além de compor o processo da sua produção, desde a matéria-prima até a entrega ao cliente final. As empresas do varejo e indústrias trabalham diretamente nessa área e temo desafio de manter a efetividade do setor, ao mesmo tempo, cumprir com as metas estipuladas pela diretoria.

Contudo, nem sempre o problema está ligado a mercadoria em si e nem a composição dos processos. Mas na mão de obra, onde não há um controle preciso para que os desfalques e prejuízos aconteçam. Diante do apresentado, notamos que é fundamental a gestão. Através dela, será possível fazer um acompanhamento mais eficaz e fornecer ou minimizar os impactos negativos existentes.

Controle de estoque exerce influência muito grande na rentabilidade da empresa. Os estoques absorvem capital que poderia estar sendo investido de outras maneiras, desviam fundos de outros usos potenciais e tem o mesmo custo de capital que qualquer outro projeto de investimento da empresa. Aumentar a rotatividade do estoque libera ativo e economiza o custo de manutenção do inventário. (CHING,1999,p.32).

Nesse sentido, a gestão de estoque entende-se também como planejamento de estoque, usando como critério básico a economia de custos. Contudo, é primordial a aplicação de técnicas e ferramentas, que buscam trazer melhorias nos âmbitos organizacionais internos e externos.

Assim como as visões dos autores citados, a atuação do estoque vai além do seu ciclo habitual, ou seja, a contabilização das vendas. Empenha-se no progresso dos demais setores envolvidos, que trabalham em conjunto para a entrega das demandas. Com isso, atinge o equilíbrio desejado e os resultados são satisfatórios para manter os processos alinhados, além dos benefícios completos advindos das energia de outras repartições.

Para que haja uma compreensão plena é necessário obter conhecimento das seguintes divisões de estoque, ou seja, a diversidade da tipologia que a compõem. Desta forma, iremos explicar com mais detalhes posteriormente.

Tipos de estoque é evidente que cada empresa possui um perfil diferente, isso significa a variação de ambiente de uma para outra. Mesmo havendo semelhanças na estrutura física e espacial, cada uma tem sua identidade e adota sua forma de trabalho. Esse acontecimento também é vivenciado no estoque, havendo denominações distintas que parametrizam a pluralidade das atividades portanto, entender como é a dinâmica de cada uma, irá determinar o funcionamento e as medidas a serem implantadas no setor.

De acordo com CPC16 (Código de Pronunciamento Contábil) o estoque compreende bens adquiridos e destinados à venda, produtos acabados e em processo de produção. Ainda trata que “a mensuração do estoque deve ser registrado pelo valor de custo, onde o valor deve incluir todos os custos de aquisição e de transformação, bem como outros custos incorridos para trazer o estoque à sua condição e localização atual”.

A seguir iremos abordar alguns tipos de estoques e sobre os requisitos de cada um deles, bem como, analisar quais seriam as mais adequadas para o uso na Ótica Perfil.

- **Estoque mínimo:** Permite saber a quantidade mínima de mercadorias que deve ser mantida pela loja para evitar tanto o desabastecimento quanto o excesso de itens estocados. O tempo de reposição é determinado pelo prazo que a empresa tem para colocar o produto a venda, considerando o tempo do pedido até a disponibilização ao cliente.
- **Estoque médio:** É um indicador calculado pela divisão do número de itens em estoque por um período de tempo específico.
- **Estoque máximo:** Permite saber a quantidade necessária para determinado item em

estoque.

- **De Ciclo:** É um modelo de estoque que segue um planejamento esperado, onde ocorre o consumo dos produtos solicitados no período da realização do próximo pedido. Havendo o reabastecimento perto da finalização da requisição anterior.
- **De antecipação:** Nada mais é que, do que a estimativa de estoque para determinado período. Ou seja, a sazonalidade. Corresponde ao lapso em que haverá um alto fluxo de vendas, mas isso acontece de acordo com o segmento de cada empresa.
- **De proteção(segurança):** Sua atuação tem como base através do conhecimento do estoque mínimo da empresa, onde possam aplicar estratégias para evitar a falta ou excesso de itens.
- **Obsoleto:** São os produtos com baixa rotatividade e se encontram parados, não apresentam demandas futuras.
- **Consignado:** é um tipo de estoque mantido por terceiros, mesmo estando nas instalações do cliente, os itens ainda pertencem ao fabricante.

2.1.2 Ferramentas de gestão de estoque

Para maximizar os lucros e a competitividade, é fundamental a empresa dar uma atenção rigorosa no seu estoque. Por meio de ferramentas adequadas, que seja possível em reduzir os custos, aperfeiçoarem as operações, e que seja fácil em administrar a ferramenta.

Ao se tratar de negócios de pequeno porte a gestão empresarial versa que as atividades administrativas, operacionais e financeiras precisam estar bem alinhadas. Assim sendo, algumas ferramentas básicas de controle devem ser de conhecimento do microempreendedor para fins de aprimoramento nas vendas, caixa, marketing, tarefas diárias, etc., sendo a gestão de estoque fundamental para otimizar recursos na empresa. Se feito de forma correta é possível reduzir a quantidade de gastos e ainda ter noção de quais produtos possuem maior demanda no mercado. A seguir veremos algumas ferramentas de controle de estoque que a empresa pode implantar:

- **Curva ABC**

A importância de controlar e analisar o estoque, de modo a classificá-lo por ordem de importância através da Curva ABC. Este método idealizado pelo italiano Vilfredo Pareto toma como base a correlação da venda de um item do estoque com o faturamento total do período, de modo a classificar cada mercadoria em relação ao percentual do faturamento: indicador A

(80%), B (15%) e C (5%). (Lélis, 2016).

✓ Classe A: incluem-se todos os itens de valor elevado e de alta importância no seu processo produtivo. Requer maior investimento, cuidado e controle rigoroso por parte do administrador de matéria-prima.

✓ Classe B: itens de valores intermediários. Requer um controle menos rigoroso.

✓ Classe C: itens de menos valores relativos. Requer um controle apenas rotineiro.

Embora que o percentual das classes de itens pode variar entre diferentes ramos de atividades empresariais, o importante é o princípio ABC onde o menor percentual de itens é o que representa a maior percentual da demanda, que sempre ocorrerá da mesma forma para todas as empresas.

- **Curva XYZ**

A curva XYZ classifica o estoque com base em critérios críticos, ou seja, é colocado na análise, ou seja, o impacto da falta desses itens no estoque no processo interno. Conforme (Sfoshin et al., 2012) a análise de criticidade, XYZ pode segmentar os itens em estoque, baseando-se no critério do impacto resultante da falta, agregando mais informações para as rotinas de planejamento, reposição e gerenciamento. Portanto, a repartição ocorre da seguinte forma:

X: Definido como um grupo geral, os itens nesta categoria são de baixa criticidade. Portanto, sua falta prejudicará os serviços dos usuários internos e externos, mas não trará consequências graves. Y: É chamado de grupo crítico e a categoria Y representa a falta de produtos que causarão interferência razoável dentro da organização. Z: Este é um grupo vital, a falta de vitalidade trará consequências catastróficas, como a interrupção das operações da empresa.

A construção da Classificação XYZ dos materiais de consumo visa, identificar os materiais que independente do seu consumo, podem, caso vierem a faltar, prejudicar seriamente a continuidade da assistência prestada ao paciente (LOURENÇO, 2006).

Quando o material pode ser gerenciado adequadamente, ele pode fornecer os materiais certos na hora certa, na quantidade certa e na hora certa Usuários, sejam eles clientes internos ou externos.

- **PEPS**

No modelo do PEPS também conhecido como FIFO, é um dos métodos em que as

primeiras mercadorias que entram e são as primeiras que sai. De acordo com Francischini e Gurgel (2002, p. 172), observaram que este “[...] é o método que prioriza as ordens cronológicas das entradas, ou seja, sai o primeiro material que entrou no estoque, com seu respectivo preço unitário”. Logo, o custo da matéria-prima é levado em conta de acordo com as primeiras compras.

Este critério é o mais lógico, já que indica o que deveria ser na realidade. Supondo-se que as mercadorias adquiridas em primeiro lugar devem sair primeiras, ficando sempre as mercadorias das compras anteriores em estoque, Até que se esgotarem as quantidades da primeira compra, e assim por diante.(PADOVEZE, 2000, p. 178).

Além disso, o CPC 16, é o pronunciamento responsável por tratar de Estoques, ressalta que no padrão PEPS os itens de estoque que foram comprados ou produzidos primeiro, sejam vendidos também e primeiro lugar, ficando os produtos armazenados mais recentes que foram fabricados ou comprados.

- **UEPS**

O modelo UEPS conhecido como LIFO, é ao contrário do PEPS. Para a utilização desse método o preço dos bens vendidos é mensurada com base nas últimas compras, sendo, o último que entra deverá o primeiro a sair. O modelo possui algumas vantagens, bem como os melhores planejamentos de produção e vendas, que permite os ajustes mais rápidos nos preços e produção dos produtos de acordo com o giro de estoque.

“O UEPS é o método ideal, para períodos inflacionários, porque os resultados apurados através dele são mais recentes, tornando os lucros menores e como conseqüências a carga de imposto de renda diminui” (OLIVEIRA, 1999, p. 193).

Por esses aspectos o UEPS não pode ser praticado no Brasil, pois ao vender primeiro e o último produto que entrou, os produtos teriam os preços mais altos, devido à tendência de aumento da inflação. Dessa forma, os produtos são registrados pelo último que entra método que traz uma satisfação para os comerciantes que está utilizando, pois faz com que o seu valor seja fundamentado pelos produtos que foram adquiridos na última entrada.

- **CMP**

O modelo de custo médio ponderado (CMP), dos métodos apresentados, é o mais fácil de calcular. Segundo o CPC 16 “o custo de cada item é determinado a partir da média ponderada do custo de itens semelhantes no começo de um período e do custo dos mesmos itens comprados ou produzidos durante o período”.

Este método contábil avalia os preços de todas as retiradas do estoque, ao preço unitário médio do item do estoque. Tem ele um efeito estabilizante, pois ele nivela

as flutuações de preços, assim, ao longo prazo, reflete os custos reais de compra de materiais.(ARAÚJO, 1987, p. 216).

O CMP é mais vantajoso para empresas que trabalham com mercadorias semelhantes em larga escala, levando em consideração as movimentações do estoque (entrada e saída) e a quantidade de produtos. A desvantagem se encontra em empresas que utilizam de produtos únicos onde há uma diferenciação criteriosa na avaliação do produto sendo preço, produtos utilizados e até mesmo a quantidade de matéria prima utilizada.

- **Markup**

É um índice utilizado para determinar o preço de venda. Isso ajuda a empresa garantir que o preço final será suficiente para cobrir todos os seus custos e ainda gerar uma margem de lucro satisfatória, oferece ainda margem de segurança necessária para que os vendedores apliquem descontos nas vendas sem afetar a lucratividade. Importante ressaltar que é necessário apurar as despesas fixas e variáveis. O Mark-up possui dois modelos para realização dos cálculos, sendo eles: o Mark-up divisor e o Mark-up multiplicador.

- **Marku-up Divisor:** é onde se calculam as porcentagens de descontos com a porcentagem do lucro que a empresa deseja ter, para saber quando de lucro vai gerar. Para calcular o Mark-up divisor deve-se identificar os percentuais das custos fixos, os custos variáveis e a margem de lucro desejada. Os percentuais são aplicados do Markup na fórmula:

Quadro 1. Estrutura Mark-up Divisor

$\text{Índice do Mark-up Divisor} = 1 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{MG})$ $\text{Preço de Venda} = \text{Custo da Mercadoria} / 1 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{MG})$

Fonte: Adaptada (Site Indústria.com 2012)

- **Mark-up multiplicador:** esse modelo é calculado através do preço de venda e os descontos oferecidos, utilizado quando a empresa já tem o valor de venda em mãos, o Mark-up multiplicador é utilizado para saber qual a porcentagem de lucro a empresa vai gerar. Os percentuais são aplicados do Mark-up multiplicador na fórmula:

Quadro 2. Estrutura Mark-up Multiplicador

$$\text{Índice do Mark-up Multiplicador} = 1 / (1 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{MG}))$$

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custo da Mercadoria} * (1 / (1 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{MG})))$$

Fonte: Adaptada (Site Indústria.com 2012)

3.METODOLOGIA

A metodologia é uma explicação do passo a passo do trabalho e os tipos de pesquisa que foram realizados como: através de pesquisa bibliográfica baseada em livros, fontes disponibilizadas na internet, e artigos onde obteve a informação necessária para se concluir.

O estudo teve o intuito de demonstrar como a contabilidade gerencial pode auxiliar no setor de estoques. O tipo de pesquisa utilizado para o desenvolvimento deste trabalho foi através da pesquisa bibliográfica baseada em livros, postagem de notícias em sites especializados e artigos onde se obteve informações necessárias para este projeto.

Utilizamos para o estudo foi pesquisa exploratória, buscando ferramentas aplicáveis a empresa em busca de construir uma proposta de intervenção na gestão de estoque da empresa objeto de estudo.

A análise dos dados se dará em forma qualitativa obtidos em entrevista e questionário aplicado, e os dados quantitativos serão obtidos e demonstrados por meios de gráficos e tabelas. As limitações do método se justificam pela falta de informações da necessidade de possuir um sistema integrado na empresa Ótica Perfil, limitando as informações no presente trabalho.

3.1 ÁREA DE ESTUDO EMPRESA ÓTICA PERFIL

Cleonice Evangelista de Souza, pessoa jurídica de direito privado, uma empresa com o nome fantasia Ótica perfil do porte MEI (Pessoa Jurídica instituída pela Lei Complementar 123/2016), regularmente inscrita no CNPJ sob nº 13.879.559/0001-85, cadastrada ao CNAE 4774-1/00 – Comércio varejista de artigos de óptica. Tendo seu faturamento limitado a R\$ 81.000,00 por ano, enquadrada no regime Simples Nacional. Seu mix de produtos são armações de grau e solar para seu público adultos e infantis. De acordo com o SEBRAE (2019) o Microempreendedor Individual tem o direito a contratar a um empregado, sendo assim na empresa conta com uma funcionária registrada.

A empresa está localizada na Avenida Julião de Brito, nº 322B, Bairro Maringá 2, no

município de Várzea Grande/MT, e é o objeto de estudo do referido trabalho. Iniciou-seas suas atividades no ano de 2011, no entanto, a Sra. Cleonice já atuava no ramo de ótica desde 2002 como funcionária e em 2010 firmou a sociedade com sua empregadora. Contudo, a sociedade foi desfeita no ano seguinte e ela então ela decidiu ingressar com seu próprio negócio nascendo do desejo de ter uma empresa em seu nome.

3.2 COLETA DE DADOS

Primeiramente será realizada um questionário diretamente com o proprietário (Quadro 3), para verificar qual o tipo de modelo de gestão de estoque que se encontra atualmente na empresa.

Quadro 03. Questionário aplicado na empresa.

1.A empresa utiliza alguma ferramenta de gestão ? ()Sim() Não Caso seja sim, qual é a ferramenta utilizada?
2.A empresa possui algum controle contábil dentro da empresa? ()Sim() Não Caso seja sim, esse controle é: () Informatizado? () Manual?
3.A empresa possui controle formal para verificar os valores a pagar dos fornecedores? ()Sim() Não
4.A empresa possui controle a pagar? ()Sim() Não Caso seja sim, esse controle é: () Informatizado? () Manual?
5.A empresa possui orçamentos de receitas e despesas descritas? ()Sim() Não
6.A empresa possui controle de estoque? ()Sim() Não Caso seja sim, esse controle é: () Informatizado? () Manual?
7.A empresa tem controle de entrada e saída de mercadorias ? ()Sim () Não Caso seja sim, esse controle é: () Informatizado? () Manual?
8.Como é realizado a reposição do estoque?
9.Você sabe a sazonalidade de seus produtos? ()Sim() Não
Nos últimos dozes meses o mix de produtos foi inovado? ()Sim() Não
10.Existe algum tipo de pesquisa para medir a satisfação de seus clientes? ()Sim() Não
11.A empresapossui algum planejamento de poder expandir seu negócio ? ()Sim() Não

Fonte:Autores(2021)

O questionário acima foi aplicado no mês de abril/2021, e foi respondido pela proprietária da empresa, no qual possibilitou fazer a análise dos dados coletados.

4.RESULTADOS

4.1 Análise dos dados coletados

Quando questionado se a empresa possui controle contábil e utiliza alguma ferramenta de gestão, a entrevistada disse que o controle contábil é de forma manual, bem como o controle de contas a pagar e receber, e que não faz uso de ferramenta de gestão. Sobre possuir orçamento de despesas e receitas, a organização disse que apresenta ele de forma descrita, assim facilitando sua visualização e controle.

Também foi constatado com a entrevista que a empresa não possui controle de estoque. A reposição das mercadorias são feitas conforme são lançados novos modelos dos óculos. Devido a falta de controle encontrada, e conforme notado na entrevista a empresa não sabe qual a sazonalidade de vendas de seus produtos. Sobre a renovação foi afirmado que nos últimos dozes meses o mix de produtos foi inovado, segundo a empresária, dentre os maiores desafios de ter uma empresa, a dificuldade de se ter controle empresarial (financeiro, caixa, venda, estoque, etc.) é um dos mais complicados pois é algo que demanda tempo e investimento. Por isso, em parceria com o estabelecimento, levantamos os principais dados acerca do estoque, tendo em vista que é umadas informações mais relevantes aser compreendida pela empreendedora, pois afeta diretamente no seu resultado financeiro.

Em 2015, a empresa utilizava um sistema para controlar entradas e saídas do estoque, todavia, houve um fato que ocasionou a perdede todas as informações, a partir de então, não foi mais pensado em recompor os dados utilizando-se de marcação manual das entradas e saídas, sendo alimentados os dados através da emissão de notas fiscais de compra e venda.

Do mesmo modo, no feedback e pós venda foi constado que a empresa não possui esse controle, atualmente a organização estudada não possui intuito de expansão do seu negocio. Diante dos pontos relevantes encontrados montou-se um quadro para demonstrar as fragilidades e riscos da empresa estudada.

Quadro 04. Identificação das Fragilidades e Riscos da Empresa.

FRAGILIDADES	RISCOS
Falta de controle de entrada e saída de mercadorias.	Perda de produtos, perdas de vendas, falta de mercadoria, baixa rotatividade no estoque
Falta de controle contábil Informatizado	Dificulta a sobrevivência da empresa
Não ter controle informatizado de cadastro de mercadorias	Lançamentos de mercadorias incorretas ocasionando erro nas vendas.
Não saber a sazonalidade dos produtos	Mercadorias paradas no estoque.
Falta de controle de reposição das mercadorias	Compras de mercadorias sem necessidades, ficando paradas no estoques
Não mede a satisfação dos clientes	Perdas de clientes

Fonte: Autores (2021)

Para cada ponto de fragilidade foram colocados os riscos que podem impactar a empresa, possibilitando um maior entendimento para as partes interessadas. E sendo assim construir uma proposta de intervenção na gestão de estoque da empresa objeto de estudo.

4.2 Ferramentas de gestão de estoque

Em seguida, após toda a pesquisa documental na empresa do ramo de óticas, foi possível obter os dados, informações sobre a maneira que a proprietária conduzia a atividade de seu estoque e como decorre o ciclo comercial vivido pela empresa no âmbito de entradas e saídas de estoque no período de seis meses, sendo de julho a dezembro do ano de 2020.

No entanto foi constatado que o proprietário da empresa não possuía ou simplesmente não utilizava nenhuma técnica ou processo específico de gestão de estoque, sendo que o mesmo estabelecia aleatoriamente a quantidade a ser comprada e quando ser comprada, estabelecendo assim um ciclo desordenado de gestão comprometendo diretamente seus recursos financeiros e até mesmo acarretando perdas por demandas não atendidas. Deste modo, devido a empresa não possuir um sistema integrado, a proprietária disponibilizou uma

tabela com a quantidade de produtos durante este período. A seguir será demonstrada a maneira como ocorrem atualmente as atividades de gestão do estoque na empresa estudada.

Planilha 1. Controle do estoque apresentado pela empresa Ótica perfil.

Item	Saldo Inicial (Julho)	Quantidade de Compra	Quantidade vendida	Saldo final (dezembro)
Armação Feminina Adulto	100	220	264	56
Armação Masculina Adulto	90	37	125	2
Armação Feminina Infantil	80	0	44	36
Armação Masculina Infantil	76	0	35	41
Óculos solar Feminino	50	40	31	59
Óculos solar Masculino	47	40	18	69

Fonte: Dados da Ótica Perfil, elaborado pelos autores (2021)

Com as informações na tabela foi possível fazer uma análise do estoque da empresa, no qual possibilitou verificar o giro de estoque dos produtos, a cobertura do estoque bem como a curva ABC e o markup.

Planilha 2. Giro e cobertura de estoque

Item	Saldo Inicial (Julho)	Quantidade de Compra	Quantidade vendida	Saldo final (dezembro)	Giro de Estoque	Cobertura do Estoque (dias)
Armação Feminina Adulto	100	220	264	56	6	33
Armação Masculina Adulto	90	120	125	85	2	94
Armação Feminina Infantil	80	0	44	36	0,68	267
Armação Masculina Infantil	76	0	35	41	0,53	338
Óculos solar Feminino	50	40	31	59	0,67	270
Óculos solar Masculino	47	40	18	69	0,35	510

Fonte: Dados da Ótica Perfil, elaborado pelos autores (2021)

Conforme já mencionado, uma das funções do giro de estoque é apresentar informações ao administrador através dos cálculos, se está comprando muito ou pouco material, se o volume adquirido está de acordo com a demanda, além de auxiliar na tomada de ações, no qual tenham o objetivo de reduzir o tamanho dos estoques e como consequência facilitar o inventário, bem como melhorar os custos e o capital imobilizado.

Constata-se na tabela acima que os itens apresentados possuem baixa renovação, visto que o período apresentado é de seis meses. Essa informação certamente mostra que os

materiais não possuem grandes demandas e por isso seus estoques podem ser reduzidos, neste sentido, é possível identificar que quase todo o estoque da empresa, exceto as armações feminina e masculina adulto, tiveram baixa saídas de produto do estoque, ou seja, as vendas não foram em quantidade suficiente para renova-lo. Isso não significa que a venda do produto esteja baixa e sim que a quantidade estocada está elevada, ficando o estoque parado.

Além disso, a análise da cobertura de estoque demonstrou os produtos que fazem parte do estoque obsoleto da empresa, no qual podemos cita-los: Óculos solar masculino com 510 dias para sua cobertura, demonstrando o maior tempo em dias da sua cobertura.

Dados os indicadores fornecidos, o impacto da gestão está relacionado tanto na ineficiência do giro de estoque quanto na cobertura de estoque, os quais apresentaram-se em níveis inadequados. O correto seria se em todos os itens o estoque fosse atualizado a cada 30 dias para reduzir danos, perdas, roubos, obsolescência e até mesmo furto, o que demandaria um controle mais eficaz.

4.2.1 Análise ABC

A Ferramenta ABC é de extrema importância porque fornece condições à empresa de rastrear os custos indiretos dos produtos, podendo assim, determinar sem distorções os preços dos produtos no mercado. Com estas informações pode-se monitorar, primeiramente, o custo dos produtos que dão lucro que o esperado ou mesmo prejuízo à empresa. Analisando os benefícios ao utilizar a ferramenta ABC para gestão de estoque, a empresa será capaz de identificar os produtos armazenados e saber como traçar um plano estratégico para melhorar o fluxo de entrada e saída e de desperdícios de recursos e materiais contribuindo para que a sua empresa aumente a lucratividade. Abaixo é possível ver as descrições de cada elemento da curva ABC da empresa Ótica Perfil.

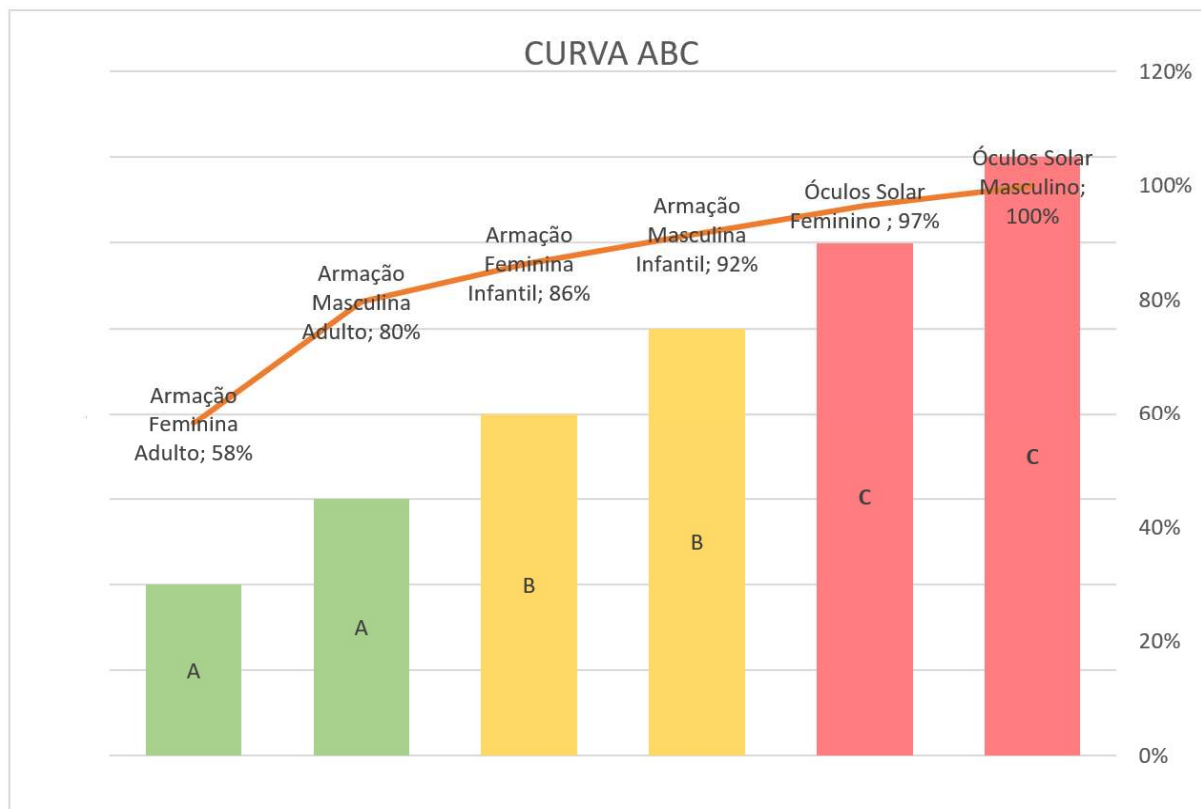
Planilha 3. Estrutura produtos x Curva ABC

Descrição	Unidade	Quant.	Preço unitário	Preço total	Total acumulado	Partic. (%)	Partic. acumulada	Classe
Armação Feminina Adulto	Un.	264	R\$ 273,00	R\$ 72.072,00	R\$ 72.072,00	58%	58%	A
Armação Masculina Adulto	Un.	125	R\$ 211,00	R\$ 26.375,00	R\$ 98.447,00	21%	80%	A
Armação Feminina Infantil	Un.	44	R\$ 190,00	R\$ 8.360,00	R\$ 106.807,00	7%	86%	B
Armação Masculina Infantil	Un.	35	R\$ 180,00	R\$ 6.300,00	R\$ 113.107,00	5%	92%	B
Óculos Solar Feminino	Un.	31	R\$ 198,00	R\$ 6.138,00	R\$ 119.245,00	5%	97%	C
Óculos Solar Masculino	Un.	18	R\$ 239,00	R\$ 4.302,00	R\$ 123.547,00	3%	100%	C
TOTAL		517		R\$ 123.547,00		100%		

Fonte: Dados da Ótica Perfil, elaborado pelos autores (2021)

A representação gráfica mostrada na figura abaixo traz o conceito usado também para calcular a curva ABC. A partir dos valores acumulados a curva elaborada fica muito mais fácil de identificar os itens que possuem um destaque maior dentro da empresa.

Gráfico 1: Curva ABC



Fonte: Dados da Ótica Perfil, elaborado pelos autores (2021)

Com a com a estruturação do gráfico 1, pode-se perceber com mais clareza, através da análise da Curva ABC, os itens em estoque de maior relevância para a empresa sendo eles: As armações classificadas da faixa A, possuem uma representatividade financeira de 80% em relação as demais, onde pode-se entender que o estoque dos produtos dentro desta faixa não poderão ficar em falta. Já os produtos da faixa B representam 12% , enquanto os classificados em C representam 8% do seu faturamento. Entretanto sabe-se que os valores das armações são variáveis diante das marcas, desta forma optamos por analisar o grupo em conjunto.

Vale destacar que ao analisar o saldo final estocado dos itens classificados em C, podemos ver que estes detém 36% do estoque da ótica, sendo quase a metade do que se poderia faturar e gerar recuos para empresa eteja obsoleto. Neste caso é recomendado a criações de promoções, e utilizar os preços do Markup que será abordado a seguir.

Ressalta-se que a elaboração da curva ABC dos materiais de estoque contribui para

promover a gestão de custos da organização. Recomenda-se analisar periodicamente a curva ABC da empresa, visto que o custo de compra da unidade e a quantidade usada em um ano podem mudar, fazendo com que a curva mude sua forma.

Desta forma, faz-se necessário gerenciar as informações, isso pode ser feito de forma mais eficiente se a empresa for amparada por um software gestão. O mercado oferece muitos planos de gestão Organizado, alguns gratuitos, como CEST - controle de estoque - Este programa tem várias funções para gerenciar inventários

4.2.2 Análise Markup

Para precificação de um produto a empresa utiliza o método tradicional de multiplicar por 3x o custo da mercadoria para obter o preço final de venda. Neste caso, utilizamos o preço vendido dividido em três partes para que possa ter uma base de qual seria o preço de compra. Contudo, através da análise markup foi possível comparar o valor praticado na venda X valor determinado pela metodologia do markup:

Planilha 4. Markup dos itens da Ótica Perfil

Descrição	Preço unitário Vendido	Preço estimado de Compra	Margem Markup	Preço Markup	Diferença em R\$	Diferença em (%)
Armação Feminina Adulto	R\$ 273,00	R\$ 91,00	0,57	R\$ 159,65	R\$ 113,35	42%
Armação Masculina Adulto	R\$ 211,00	R\$ 70,33	0,57	R\$ 123,39	R\$ 87,61	42%
Armação Feminina Infantil	R\$ 190,00	R\$ 63,33	0,57	R\$ 111,11	R\$ 78,89	42%
Armação Masculina Infantil	R\$ 180,00	R\$ 60,00	0,57	R\$ 105,26	R\$ 74,74	42%
Óculos Solar Feminino	R\$ 198,00	R\$ 66,00	0,57	R\$ 115,79	R\$ 82,21	42%
Óculos Solar Masculino	R\$ 239,00	R\$ 79,67	0,57	R\$ 139,77	R\$ 99,23	42%

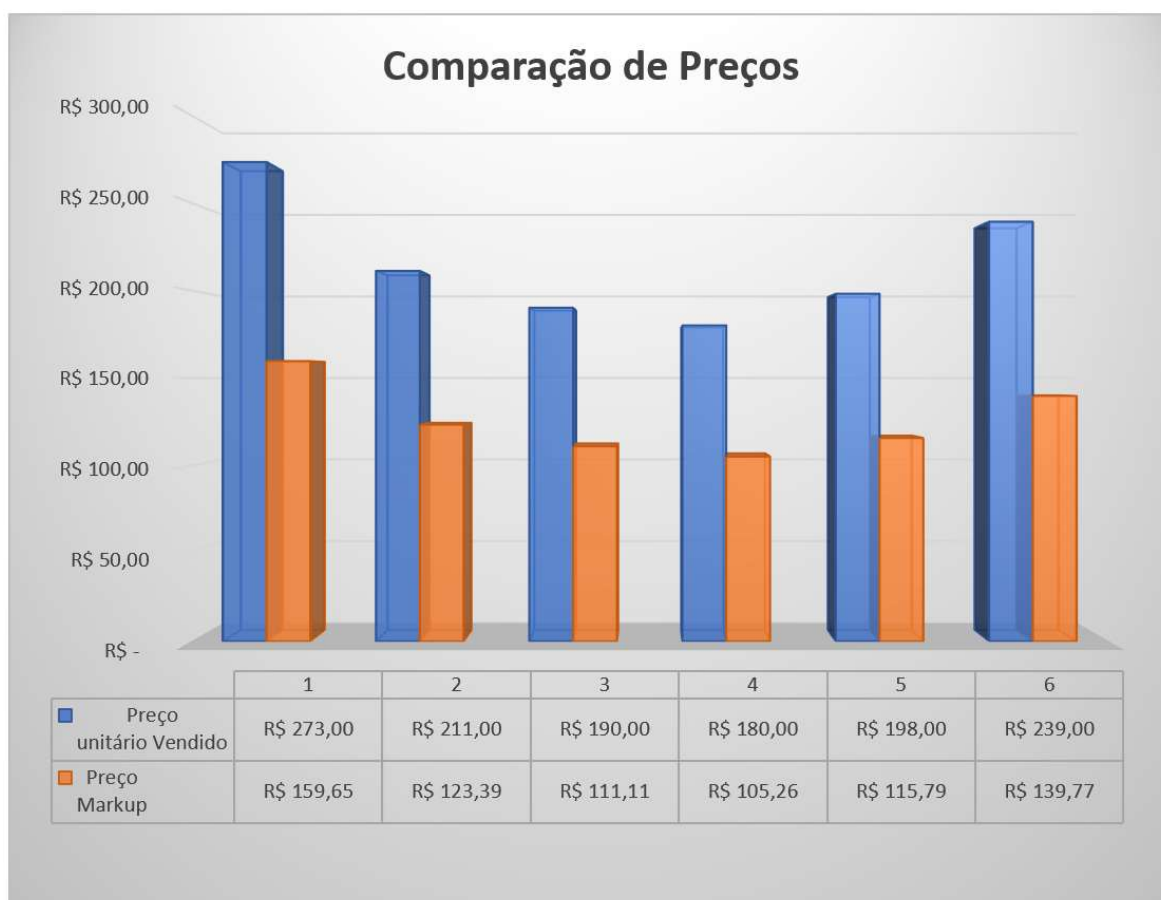
Fonte: Dados da Ótica Perfil, elaborado pelos autores (2021)

Para a margem do Markup, foi utilizado como base os dados do valor total da venda semestral dos produtos conforme a **Planilha 3**. Estrutura produtos x Curva ABC, o valor obtido pela venda do período foi de R\$ 123.547,00. Como já abordado a empresa não possui nenhum tipo de controle, seja do estoque ou financeiro, então para base de valores como as despesas e proprietária apresentou o valor de R\$ 5.550,00 sendo despesas fixas e variáveis. Desta forma, foi obtido o valor percentual das despesas em relação ao faturamento que é de 27% e a sua margem de lucro de 30%, desta forma obteve-se a margem do Markup de 0,57 e multiplicando o preço estimado de compra temos o preço do Markup.

Ao fazer um comparativo entre o preço orientado e o praticado pela empresa, percebe-se

que a empresa vende os seus produtos com os valores 42% a mais elevados comparando o preço de venda com a análise markup pode-se perceber uma possível redução no valor negociado com o cliente e, ainda assim cobrir os gastos mensais apresentados pela empresa. No entanto a empresária mantém seus preços conforme apresenta o mercado das óticas, mantendo-os com base em seus concorrentes. Vale destacar que os seus gastos mensais podem estar defasados.

Gráfico 2: Gráfico 2: Análise Markup da Empresa Ótica Perfil



Fonte: Dados da Ótica Perfil, elaborado pelos autores (2021)

Desta forma, considerando a necessidade de melhorar os métodos e práticas utilizados pela ótica perfil, o markup mostrou um novo preço que pode ser utilizado na venda, melhorando o giro do estoque e como consequência a sua cobertura, bem como o fluxo das vendas e provavelmente um aumento na demanda dos clientes, refletindo diretamente em seu resultado como empresa, e também auxiliar a empresa a garantir que o preço final seja suficiente para cobrir todos os seus custos e ainda gerar uma margem de lucro satisfatória. Além disso, oferece a segurança necessária para que os vendedores apliquem descontos nas vendas sem afetar a lucratividade.

4.3 Proposta de Intervenção

Com o estudo foi possível elaboração de um quadro resumo dos *gaps* encontrado na organização, destacando três que são essenciais para excelência nos resultados e colocação de mercado. O quadro 5 apresenta propostas de melhorias que podem ser adotadas pela organização e assim a mesma conseguir melhores resultados.

Quadro 5 . Gaps e propostas de melhorias para organização após o diagnóstico da Gestão de Estoques

GAPS	Falta de controle de estoque	Feedback ao cliente (Pós venda)	Conhecimento do mercado inserido Sazonalidade das vendas
Propostas de melhorias	<ul style="list-style-type: none">✓ Realizar um inventário periódico;✓ Informatizar as entradas e saídas dos produtos;✓ Calcular custo de armazenamento✓ Usar ferramentas de controle de estoque, como o Curva ABC e Markup.✓ Promover os produtos parados afim de movimentar o estoque	<ul style="list-style-type: none">✓ Estabelecer canais de pós venda;✓ Uso de enquetes em Mídias sociais;✓ Mensagem ou e-mail de satisfação ou duvida sobre o produto.	<ul style="list-style-type: none">✓ Planilhar ou monitorar através de sistema as vendas, para assim poder determinar qual período é mais representativo e que de menor fluxo.

Fonte: Dados da Ótica Perfil, elaborado pelos autores (2021)

Considerando o controle de estoque como importante ferramenta da contabilidade gerencial, vale ressaltar que esse controle em pequenas empresas contém custos relativos ao espaço utilizado, equipe direcionada à atividade, sistemas adotados, perdas e danos etc. Neste quesito as ferramentas de controle de estoque como a curva ABC e o Markup auxiliarão na identificação de todos os custos e garantirão, se seguido de forma correta, que o preço dos produtos possam produzir lucro econômico a empresa.

Outro ponto importante é o controle de entradas e saídas de cada produto através do processo de informatização. Desta forma a empresa conseguirá se organizar melhor com os pedidos de compras, negociação com fornecedores e o ponto principal que é verificar quais produtos tem mais saída e quais ficam mais tempo parados no estoque. Os itens sem giro devem ser alvo de uma estratégia específica para evitar que fiquem encalhados. O ideal é oferecer descontos ou promoções para vendê-los mais baratos e fazê-los sair do estoque. Desse modo, é possível apostar em itens mais valorizados e com mais vendas.

A realização do inventário periódico servirá de parâmetro para determinar se o processo de informatização está ocorrendo de forma correta e caso necessário realizar os devidos ajustes para que a administração possa ter as informações a respeito do estoque que condizem com a realidade.

A satisfação do cliente é o ponto principal da empresa e para que ela consiga ter esse feedback do cliente é necessário fortalecer o processo de pós-vendas se aproximando mais dos clientes através de canais de fácil acesso, Mídias sociais e podendo até realizar uma integração no processo de informatização, vinculando cada venda ao e-mail do cliente para saber como foi a experiência de compra e uso do produto.

Um rigoroso controle de estoque é fundamental para o sucesso de pequenas empresas. Apesar disso, essa gestão é ignorada em muitas empresas por simples desconhecimento dos princípios básicos de uma boa administração.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo se deu através do seguinte questionamento, de que forma a Contabilidade gerencial como ferramenta de gestão auxilia no processo de controle de estoque para tomada de decisão da empresa Ótica Perfil?

A partir da delimitação da empresa a ser estudada, foi desenvolvido a pesquisa através de uma análise teórica e de uma entrevista aplicada responder essa problemática. Dessa forma, o objetivo geral foi analisar o estoque da Ótica Perfil buscando classificar seus produtos mais relevantes, bem como entender a relação do preço com a quantidade vendida no período apurado semestralmente.

Os dados da pesquisa se fizeram pelos meses de Julho a Dezembro de 2020, tendo como base a planilha apresentada pela proprietária da empresa Ótica Perfil. Dentro das análises, foi constatado que a empresa não realiza um controle efetivo do seu estoque. Com base nos dados apresentados, pode-se tomar conhecimento da estimativa do estoque permitindo a análise dos produtos mais relevantes, qual foi o giro de estoque no período, por quanto tempo os itens permitem uma cobertura de estoque, além de comparar a relação do preço praticado e preço de venda determinado pelo markup.

Deste modo, é possível perceber através do estudo, que a empresa pode obter maior rentabilidade ao reduzir o nível de estoque para determinados produtos que não agregam alto retorno financeiro. Outro fator importante é a falta de um procedimento para gerir o controle do estoque, que por sua vez é extremamente importante para redução do custo e aumento do

lucro. Sobre o controle de estoque é importante enfatizar que o controle de estoque é o monitoramento e a análise dos materiais em uma empresa para garantir um bom funcionamento de todas as operações. Uma gestão adequada dos fluxos de entrada e saída permite prever necessidades de compras, reduzir perdas por roubo ou vencimento dos produtos e obter condições de negociação melhores com fornecedores.

Diante a compilação de dados, sugere-se a empreendedora dar atenção aos itens definidos na Curva ABC, como os classificados na Classe A e B, pois são estes seus principais produtos de venda e os quais conferem o maior percentual de faturamento da empresa.

Assim conforme na proposta de intervenção a empresa poderá optar por um sistema que possa gerenciar e controlar entradas e saídas, pois controlando o seu estoque e obtendo um sistema adequado, bem como os seus armazenamentos de produtos adequados para cada tipo de mercadoria e ter os produtos cadastrados e seus orçamentos e receitas em equilíbrio, a empresa poderá ter ideia de seus rendimentos futuros, no qual possam despreocupar com suas mercadorias se elas foram utilizadas e não desviadas, e tendo um investimento adequado onde obtenham retorno e lucratividade para a empresa.

Referências Bibliográficas

ARAÚJO, Jorge Sequeira de. Almojarifado administração e organização. 9. Ed. São Paulo: Atlas, 1987

CHING, Hong Yuh. **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada**. São Paulo: Atlas 1999.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: teoria e prática**. São Paulo:Atlas, 1998.

FRANCISCHINI, Paulino G.; GURGEL, Floriano do Amaral. **Administração de Materiais e do Patrimônio**. Edição única, São Paulo: Editora Thonson Pioneira, 2002.

INDÚSTRIA HOJE, Disponível em: <http://www.industria hoje.com.br/o-que-e-markupe-como-calculiar-este-indice>. Acesso em 23 de Nov. de 2020.

JIAMBALVO, J. **Contabilidade gerencial**. Rio de Janeiro: LTC, 2002.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica**. São Paulo: Atlas, 1991.

LÉLIS, Eliacy Cavalcanti. **Administração de materiais**. São Paulo: Pearson, 2016.

LOURENÇO, K. G. **Nível de atendimento dos materiais classificados como críticos no Hospital Universitário da USP**. São Paulo, 2006.

MARQUES, Wagner luís. **Controladoria Contábil: O caminho para o empreendedor de sucesso** 2ª Edição rev.atual. 2011.

OLIVEIRA, Álvaro G., **Contabilidade financeira para executivos**. In: Correção Monetária dos Recursos Aplicados em Ativos não monetários; Estoques. 5. Ed. Rio de Janeiro, 1999.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Manual de contabilidade básica: uma introdução a prática contábil**.4. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

POZO, H. **Administração de recursos materiais e patrimoniais: uma abordagem logística**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ROCHA, Joseilton Silveira da. **Introdução à controladoria**. Salvador UFBA 2018.

SILVA, Lucas Marques da. **Contabilidade Gerencial: importância para empreendedores iniciantes no comércio eletrônico**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2018. SLACK, N.; CHAMBERS, S.; JOHNSTON, R. **Administração da Produção**. São Paulo: Atlas, 3ed, 2009.

Sobrevivência das empresas no Brasil. Brasília: Sebrae, 2016. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-dasempresas-no-brasil-102016.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2020.

SLACK, N. **Vantagem competitiva em manufatura**. São Paulo: Atlas, 2002.

SFOSINH, A. C. P. SOUZA, F. S. SOUSA, M. B. TORREÃO, N. K. A. M. GALEMBECK, P. F. FERREIRA, R. (2012) **Gestão de Compras em Farmácia Hospitalar**.

Tire suas dúvidas sobre o MEI (Microempreendedor Individual) Sebrae, 2019. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tire-suas-duvidas-sobre-o-mei-microempreendedor-individual>. Acessado em: 30/05/2021.

VIANA, João José. **Administração de Materiais: Um enfoque prático**. São Paulo: Atlas, 2002.

OFÍCIO

Ofício nº02/2021
À Proprietária da Empresa Ótica Perfil
Sra. Cleonice Evangelista de Souza

Assunto: Solicitação de Documento

Venho por meio deste ofício solicitar **documentos** para investigação a Proprietária da empresa Ótica Perfil **°Sra.Cleonice Evangelista de Souza**, com a finalidade de obter informações para a análise do estoque referente ao mês 07/2020 á 12/2020. A qual autoriza a publicação dos dados com o nome da empresa. Está investigação tem caráter puramente acadêmico e compõe à Artigo Cientifico de Graduação, do Programa de Graduação em Ciências Contábeis, do Centro Universitário de Várzea Grande – UNIVAG. O Artigo Cientifico está assim institulada **CONTABILIDADE GERENCIAL COMO FERRAMENTA DE GESTÃO DE ESTOQUE: ESTUDO DE CASO NA EMPRESA ÓTICA PERFIL**

Agradeço antecipadamente sua valiosa contribuição e coloco-me à disposição para quaisquer dúvidas.

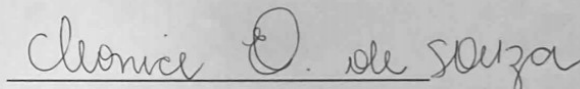
Atenciosamente,

Várzea Grande, 10 de Maio de 2021.

Jessica Rafaely Martins
Graduanda em Ciências Contábeis
Fone:(065)999219-0032

Professora MSª Elaine Regina Corrêa Brandão
Centro Universitário de Várzea Grande – UNIVAG

Professor Orientador: MS Mauricio Gomes dos Santos
Centro Universitário de Várzea Grande – UNIVAG



Cleonice Evangelista de Souza

Questionário aplicado na empresa

1- A empresa utiliza alguma ferramenta de gestão ? <input type="radio"/> Sim <input checked="" type="radio"/> Não Caso seja sim, qual é a ferramenta utilizada?
2- A empresa possui algum controle contábil dentro da empresa? <input checked="" type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não Caso seja sim, esse controle é: () Informatizado? <input checked="" type="radio"/> Manual?
3- A empresa possui controle formal para verificar os valores a pagar dos fornecedores? <input checked="" type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não
4- A empresa possui controle a pagar? <input checked="" type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não Caso seja sim, esse controle é: () Informatizado? <input checked="" type="radio"/> Manual?
5- A empresa possui orçamentos de receitas e despesas descritas? <input checked="" type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não
6- A empresa possui controle de estoque? <input type="radio"/> Sim <input checked="" type="radio"/> Não Caso seja sim, esse controle é: () Informatizado? <input checked="" type="radio"/> Manual?
7- A empresa tem controle de entrada e saída de mercadorias ? <input type="radio"/> Sim <input checked="" type="radio"/> Não Caso seja sim, esse controle é: () Informatizado? <input checked="" type="radio"/> Manual?
8- Como é realizado a reposição do estoque? A reposição é feita mediante a mudança de lançamento dos óculos.
9- Você sabe a sazonalidade de seus produtos? <input type="radio"/> Sim <input checked="" type="radio"/> Não
10- Nos últimos dozes meses o mix de produtos foi inovado? <input checked="" type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não
11- Existe algum tipo de pesquisa para medir a satisfação de seus clientes? <input type="radio"/> Sim <input checked="" type="radio"/> Não
12- A empresa possui algum planejamento de poder expandir seu negócio ? <input type="radio"/> Sim <input checked="" type="radio"/> Não

Armação Feminina Adulto					
mês	estoque inicial	entradas	saidas	estoque final	Qt estoque medio periodo
julho	100	45	55	90	95
agosto	90	0	28	62	76
setembro	62	0	37	25	43,5
outubro	25	40	43	22	23,5
novembro	22	15	26	11	16,5
dezembro	11	120	75	56	33,5
			264		48
Armação Masculina Adulto					
mês	estoque inicial	entradas	saidas	estoque final	Qt estoque medio periodo
julho	90	0	22	68	79
agosto	68,00	0,00	0,00	68	68
setembro	68	0	10	58	63
outubro	58	30	18	70	64
novembro	70	0	28	42	56
dezembro	42	90	47	85	63,5
			125		65,58
Armação Feminina Infantil					
mês	estoque inicial	entradas	saidas	estoque final	Qt estoque medio periodo
julho	80	0	5	75	77,5
agosto	75,00	0	0,00	75	75
setembro	75	0	4	71	73
outubro	71	0	10	61	66
novembro	61	0	10	51	56
dezembro	51	0	15	36	43,5
			44		65
Armação Masculina Infantil					
mês	estoque inicial	entradas	saidas	estoque final	Qt estoque medio periodo
julho	76	0	1	75	75,5
agosto	75,00	0	1,00	74	74,5
setembro	74	0	1	73	73,5
outubro	73	0	12	61	67
novembro	61	0	8	53	57
dezembro	53	0	12	41	47
			35		65,75

Óculos solar Feminino					
mês	estoque inicial	entradas	saidas	estoque final	Qt estoque medio periodo
julho	50		5	45	47,5
agosto	45,00		5,00	40	42,5
setembro	40		2	38	39
outubro	38	20	3	55	46,5
novembro	55		9	46	50,5
dezembro	46	20	7	59	52,5
			31		46,42
Óculos solar Masculino					
mês	estoque inicial	entradas	saidas	estoque final	Qt estoque medio periodo
julho	47	0	2	45	46
agosto	45,00	0,00	0,00	45	45
setembro	45	0	2	43	44
outubro	43	20	3	60	51,5
novembro	60	0	5	55	57,5
dezembro	55	20	6	69	62
			18		51